

# “VUOI INCREMENTARE LE TUE VENDITE? COMUNICA SU BASE SCIENTIFICA!”

4 serate formative nei mesi di **febbraio e marzo 2019**

OPERI IN UN'AZIENDA PRIVATA?

VUOI CHE SIANO I **CLIENTI** A CERCARTI?

VUOI MIGLIORARE LA TUA **COMUNICAZIONE**?

**PENSA COME SARÀ POTER TRATTARE SOLO CON CLIENTI SELEZIONATI**





## 19 febbraio 2019

### PERCHÉ PER VENDERE IL MARKETING “CLASSICO” NON BASTA?

Giuliano Trenti, CEO & Founder  
Francesca Perna, Ricercatrice

Molto spesso ci reputiamo perfettamente consapevoli delle nostre azioni e crediamo di agire in maniera razionale. In realtà questo non accade, soprattutto nel momento di effettuare un acquisto. Conoscere il funzionamento del nostro cervello e il modo in cui le persone scelgono di acquistare un prodotto o un servizio, ci aiuta a comunicare nella maniera più opportuna, permettendo così di incrementare le nostre vendite.

Introduzione a cura di Giuliano Trenti.

## 26 febbraio 2019

### SE COMUNICO BENE VENDO DI PIÙ?

Valentina Targa, Consulente

Sapete interpretare bene la reazione del vostro cliente? Siete certi di riuscire a comprendere a cosa stia pensando?

Non ci sono trucchi o magia, ma solo scienza: le ricerche nel campo della comunicazione non verbale unite alle neuroscienze, permettono di avere un valido aiuto nel concludere positivamente le nostre trattative.

- L'importanza di COSA comunicare
- COME lo faccio: alcune tecniche di vendita
- Saper leggere le emozioni altrui
- Gestire efficacemente la propria comunicazione non verbale

## 5 marzo 2019

### COME CREARE CONTENUTI PERSUASIVI ATTRAVERSO L'APPLICAZIONE DEI BIAS COGNITIVI

Valentina Targa, Consulente

Quando il nostro obiettivo è quello di convincere un cliente ad acquistare da noi, esistono strumenti per aumentare la probabilità che questo accada? Su quali elementi possiamo far leva? Lo scopriamo attraverso l'applicazione dei bias cognitivi: comportamenti irrazionali, che mettiamo involontariamente in campo per semplificare le nostre decisioni quotidiane, nella vita e sul lavoro. Conoscere i bias cognitivi e la loro applicazione ci permette di comunicare più efficacemente il nostro prodotto o servizio e aumentare il rendimento degli investimenti in marketing.

## 12 marzo 2019

### COSA CAMBIA TRA VENDERE DI PERSONA E VENDERE ATTRAVERSO INTERNET?

Matteo Tibolla, Analista

Il ciclo si conclude con l'applicazione pratica al mondo del web di tutte le competenze acquisite nel corso dei precedenti incontri.

- Gestire una pagina Facebook: dalla creazione di un post all'analisi dei dati
- Sponsorizzare un post: perché serve e come farlo nel modo più efficace
- Contenuti efficaci: foto, video e testi in ottica neurocognitiva
- Il piano editoriale: perché è necessario
- Come sfruttare i bias cognitivi su Facebook

## QUOTE DI ISCRIZIONE

€50,00

SINGOLA SERATA

€170,00  
+€9,00

PERCORSO COMPLETO  
+SLIDE DIGITALI

€40,00

SINGOLA SERATA

€159,00

PERCORSO COMPLETO  
+SLIDE DIGITALI INCLUDE

SOCIO:

Scontistiche: -20% a partire dalla terza iscrizione. **Importi iva esclusa.** \*Slide digitali € 19,00



### DESTINATARI

I corsi sono rivolti ad **imprenditori** del terziario (commercio, turismo, servizi), ai loro familiari e collaboratori.

### ORARIO E SEDE

Dalle **20.00** alle **22.30** presso la **sala riunioni della Cassa Rurale Val di Non sede di Cles, via Marconi 58**

### TERMINE ISCRIZIONI

Per favorire interazioni e approfondimenti, per ciascun corso è fissato un numero massimo di partecipanti. Le iscrizioni si concluderanno con il raggiungimento di tale quota e accettate in ordine cronologico di arrivo.

Entro **martedì 12 febbraio**.

### MODALITÀ DI ISCRIZIONE

L'iscrizione è possibile compilando il modulo online su **www.unione.tn.it**, oppure contattando direttamente CAT Confcommercio Srl al **numero 0463/421796** o **via email a cat@unione.tn.it**.